

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang dan membangun sistem penjualan online berbasis *website* pada PT. Usaha Enam Saudara Palembang guna meningkatkan efisiensi transaksi, mempercepat layanan kepada pelanggan, serta mendukung pengelolaan penjualan yang lebih terstruktur. Data penelitian dikumpulkan melalui observasi langsung terhadap proses penjualan yang berjalan di perusahaan, wawancara dengan pihak manajemen, serta studi literatur dari berbagai sumber yang relevan. Proses pengembangan sistem dilakukan menggunakan metode *Waterfall*, yang meliputi tahapan analisis kebutuhan, desain sistem dan antarmuka, implementasi kode program, pengujian fungsionalitas menggunakan metode *black-box*, hingga tahap *deployment* dan pemeliharaan. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem penjualan *online* berbasis *website* yang menyediakan fitur *dashboard*, kelola produk, kelola pesanan, kelola pengguna, laporan penjualan, profil, dan *logout*. Sistem ini juga mendukung manajemen pengguna dengan hak akses bertingkat, memungkinkan admin dan pimpinan untuk memantau aktivitas penjualan secara *real-time*. Dengan diterapkannya sistem ini, perusahaan dapat meminimalkan kesalahan pencatatan, mempercepat proses transaksi, serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Kata Kunci : manajemen pengguna, sistem penjualan *online*, transaksi digital, *waterfall*, *webiste*

ABSTRACT

The purpose of this research is to design and build a website-based online sales system at PT. Usaha Enam Saudara Palembang to improve transaction efficiency, accelerate customer service, and support more structured sales management. Research data was collected through direct observation of the company's sales process, interviews with management, and literature studies from various relevant sources. The system development process was carried out using the Waterfall method, which includes the stages of needs analysis, system and interface design, program code implementation, functionality testing using the black-box method, and the deployment and maintenance stages. The result of this research is a website-based online sales system that provides dashboard features, product management, order management, user management, sales reports, profiles, and logout. This system also supports user management with tiered access rights, allowing admins and leaders to monitor sales activities in real-time. By implementing this system, the company can minimize recording errors, accelerate transaction processes, and improve the quality of service to customers.

Keywords : *user management, online sales system, digital transaction, waterfall, website.*